

## АКТИВНІ МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

В умовах посилення глобалізації світового господарства суттєво зріс інтерес до освіти, конкуренція в якій значно посилилася останнім часом. Не виключенням при цьому стала університетська освіта, зокрема економічна. Пропозиція щодо підготовки фахівців з різних економічних спеціальностей вже найближчим часом буде розглянута в контексті міжнародної економіки.

and similar papers at [core.ac.uk](http://core.ac.uk)

provided by Institutional Repository of Vadym Hetman Ky

- ціна освіти;
- брендовість університету;
- престижність спеціальності;
- інтелектуальна доступність отримуваних знань;
- вибірковість предметів;
- наявність ергономічних дидактичних моделей, які спрощують процес викладання як для викладача так і для студента;
- диференціація та селектування методів викладання залежно від конкретного складу учасників процесу навчання.

Зупинимось на двох останніх чинниках, адже саме вони залежать насамперед від педагогічних здібностей викладача, його ерудиції та майстерності, який далеко не завжди має педагогічну освіту та відповідний досвід роботи зі слухачами, що вже мають диплом про закінчення університету чи інституту, але життя заставило їх змінити свій профіль діяльності. Трьохрічний досвід роботи автора в Центрі магістерської освіти КНЕУ дозволив визначити деякі відмінності у викладанні предмету «Міжнародна економіка» порівняно зі студентами стаціонару. Серед них виділимо шість основних:

- наявність у певної частини групи практичних навичок у сфері міжнародних економічних відносин, які прагнули б розширити їх, з'ясувати для себе країнову специфіку організації бізнесу, особливості здійснення платежів тощо;
- врахування лідерських якостей слухачів, які можуть бути реалізовані в ході лекції (нерідко після слів професора студент ста-

вить питання щодо своєї проблемної ситуації, в якій він опинився, чи вона виникла в його фірмі)\*;

- доступність всього матеріалу (підручники, електронні лекції, додаткові матеріали);

- врахування специфіки роботи слухачів;

- тяжіння значної частини студентів до неформального спілкування (судячи з усього, існуюча не цей час «середньовічна» система лекційно-семінарського викладання поступово втрачає домінуючі, у минулому, позиції. Пригадую гасло однієї з американських конференцій «Після того як людство вигадало книгодрукування, необхідність у читанні лекцій відпала!» (невідомий філософ XVII ст.));

- зниження уваги слухачів вже після 40—50 хвилин лекції, а об'єднання їх у дві—три пари підряд робить таку форму неефективною взагалі.

Наведені вище особливості роботи з «дорослою аудиторією» вимагають і дещо інших методів роботи. До найбільш вдалих я б хотів віднести наступні:

- ділові ігри (рольові, групові), які мають на меті формування кооперативних навичок розв'язання певних міжнародних економічних проблем;

- створення провокаційних ситуацій (приклад: після вступу України в ГАТТ/СОТ, Аргентина вирішила провести «м'ясну» експансію на наш ринок);

- «simulation» (цей метод найбільш часто використовують американські економісти при викладанні цілого ряду дисциплін у т. ч. міжнародної економіки. Певною мірою він нагадує евристичну бесіду, проте передбачає більш чітку побудову «технологічних ланцюжків» просування від простого до складного. Перехід до нового рівня дозволяє самостійно, але під керівництвом викладача, зробити правильні висновки.

З огляду на вищесказане можна було б навести позитивний досвід реалізації спільного проекту КНЕУ та London Metropolitan University (2007/2008) (Велика Британія) щодо складання синопсису викладання основ європейської інтеграції для держслужбовців, який пройшов доволі серйозну експертизу в багатьох країнах Євросоюзу і вже найближчим часом буде застосований у вигляді пілотного проекту в нашому університеті. Синопсис являє собою

---

\* У подальшому це могли б бути кейси, які суттєво допомогли б іншим поколінням студентам. Наявною необхідністю для КНЕУ є створення вже найближчим часом банку даних «кейс-стаді», як це робиться у багатьох західних університетах, зокрема у Гарварді.

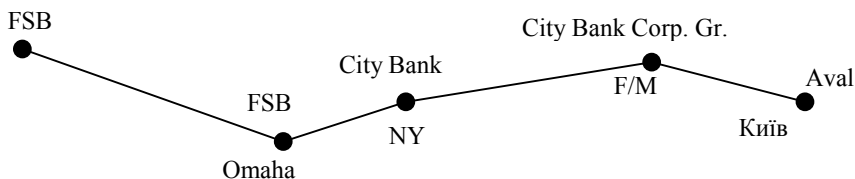
доволі чіткий розгляд логічно пов'язаних між собою тем, що включають визначення проблеми; методичні цілі; можливі альтернативи та їх оцінку; селектування ідей; прогнозування результатів; планування застосування дидактичних моделей на кожному з етапів. В основі зазначеної вище британської системи викладання лежить цілий комплекс інноваційних заходів, деякі з яких ми вже зараз активно використовуємо в ЦМП. Дозволю собі зупинитися на трьох з них:

у **метод багатомірних матриць**, був запропонований Ф. Цвікі (Швейцарія). Його різновид — морфологічний аналіз можна використати при викладанні теми «Міжнародна інтеграція». Зокрема при проведенні аналізу сучасних позицій інтеграційного блоку в світі (НАФТА та ЄС) до дослідження беруться п'ять макроекономічних характеристики (ВВП; ПІІ; ІІР; експорт, імпорт). Їх вагові коефіцієнти дозволяють провести порівняння та оцінити глобальні позиції угруповань;

у **метод організованих стратегій** дозволяє чітко виокремити етапи розвитку певного економічного процесу та скласти схему використання механізмів та інструментів регулювання;

у **метод емпатії**, був імплементований у систему методик викладання з психології, де означав здатність індивіда емоційно відкликатися на переживання інших людей. Емпатія передбачала суб'єктивне сприйняття іншої людини, проникнення в його внутрішній світ, розуміння його переживань, думок, почуттів (А. П. Панфилова, 2003, с. 524). В сучасній методиці викладання цей термін було уточнено. За А. В. Морозовим та Д. В. Чернилевським (2004, с. 213—214) метод емпатії (метод особистої аналогії) передбачає ототожнення себе з об'єктом та предметом творчої діяльності, осмислення функцій предмета, що досліджується на основі «вживання» в образ. Цей метод я використовую, коли пояснюю як здійснюються банківські перерахунки.

Хлопець з КНЕУ поїхав влітку працювати до Йеллоустонського національного парку (США). Заробивши перші двісті доларів, він надсилав їх мамі до дня народження. Гроші з відділення банку FSB у Вайомінгу надійшли до центрального офісу FSB у м. Омаха (Небраска), далі на кореспондентські рахунки City Bank у Нью-Йорку, далі в його європейське відділення у Франкфурті-на-Майні (Німеччина) і потім в Аваль-Райфайзенбанк (Київ). Проте мати їх не отримала, адже у переказі (в США цього не вимагають) не була вказана мета. Запити і листування йшли упродовж місяця за схемою.



Співпереживання і поради, які дає аудиторія говорять про те, що приклад досяг своєї мети. На додаток повідомляю, що хлопець був моїм сином, а його мама — моєю дружиною.

Враховуючи те, що чисельність студентів у лекційній аудиторії рідко коли перевищує 40 осіб доцільно використати гру «Бінго», яка методично була розроблена Національною радою США з економічної освіти, наприкінці 1990-х. Її сенс полягає у проведенні гри по заповненню гратки (лото) інформацією, яку можна отримати в інших командах в обмін на свою (торгуватися, міняти, розраховувати) та у викладача (тільки обмін, виходячи з конкретного попиту). Для потреб сучасного освітнього процесу мною було модернізовано гру і пристосовано для вивчення теми «Європейський Союз». Гра називається «Хто кого утримує в ЄС?» Внаслідок напруженої роботи студенти виявляють, що незважаючи на всі дискусії щодо розподілу бюджету на 2007—2013 роки, його більша частина буде використана для процесу конвергенції нових членів ЄС, а не старих, як це вважалося раніше.

### ***Замість висновків***

Освітні інновації поступово стають такою ж ознакою нашого життя, як Інтернет, комп'ютер чи поїздка за кордон. Основними складовими підвищення конкуренції в економічній освіті вже найближчим часом мають стати:

- обирання спецкурсів, пропозиція яких буде постійно зростати, що поставить викладача у непросте положення, адже за західними мірками викладач, курс якого студенти не обрали, пропонує інший чи звільняється;
- рейтингування університетів та викладачів. Дуже важливим при проведенні тренінгів є незалежна оцінка якості викладання, доступного та післявступного тестування. Таким досвід має факультет міжнародної економіки та менеджменту КНЕУ при реалізації спільних проектів з «InWent» (Німеччина), «Largis» (Великобританія) та інших;

- аутсорсінг освітніх послуг, який призвів до того що конкурентний «освітній продукт» просувається зараз на світових ринках доволі швидко, а кордони перестають виступати нерушійною стіною;
- кооперація викладачів щодо створення міжпредметних тренінгів (напривеликий жаль сучасний навчальний план не передбачає його виокремлення в окремий вид роботи).

### *Література*

1. *Панфилова А. П.* Игротехнический менеджмент. Интерактивные технологии для обучения и организационного развития персонала. — СПб., 2003. — 536 с.
2. *Морозов А. В., Чернилевский Д. В.* Креативная педагогика и психология: Учебное пособие. — М.: Академпроспект, 2004. — 560 с.
3. *McCorkle S., Meszaros B., Odorzynski S.* Focus Economic Systems. — NY: NCEE, 2001. — 174 p.
4. *Lynch G., Watts M.* Focus International Economics. — NY.: NCEE, 1998. — 198 p.